

Buku ke-10 dari
No.1 Creative Marketer in Indonesia,
Ippho Santosa PhG

GRATIS CD
Senilai Rp.35.000
Mengasah Otak Kanan



**MEMECAHKAN
REKOR MURI**

WASIAT TERLARANG!

DAHSYAT DENGAN OTAK KANAN

"Hanya untuk praktisi!" **Hermawan Kartajaya**

"Hati-hati! Pikiran Anda bisa terganggu!" **Majalah Pengusaha**

"Saatnya karyawan saingi pengusaha, dengan kitab ini!" **Safir Senduk**

13 WASIAT TERLARANG!

Dahsyat densen Otak Kanan

Ditulis oleh Ippho Santosa

Perwajahan: A. Febrian

Cover Design by toke_tetsu

(0815-955-1369)

© Ippho Santosa, 2008

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang

Diterbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Elex Media Komputindo

Kelompok Gramedia – Jakarta

Anggota IKAPI, Jakarta

EMK: 235080757

ISBN: 978-979-27-2526-1

Bisnis

Cetakan pertama: April 2008

Cetakan kedua: April 2008

Cetakan ketiga: Juli 2008

Cetakan keempat: Agustus 2008

Cetakan kelima: Oktober 2008

Cetakan keenam: Januari 2009

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Dicetak oleh PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Cukup tertawanya. Kita lanjutkan diskusinya. Tahukah Anda bagaimana cara militer Amerika mendongkrak rekrutmen? Saya yakin Anda malas berpikir. Baiklah, langsung saya beri tahu jawabannya. Atas usulan Kolonel Casey Wardynski, mereka membesut *game* bernama *America's Army*. Walhasil, usai *America's Army* dipopulerkan dan didistribusikan, kesan sangar dan gahar militer Amerika pun



terkikis dan habis. Manuver yang aneh? Mungkin. *Nyeleneh*? Mungkin juga. Tetapi yang jelas, di Amerika setengah dari anak kecilnya bergelut dengan *video game*.

Industri *game* lebih besar daripada industri film

Bahkan di sana industri *video game* jauh lebih gemuk daripada industri film. *Segitunya*? Ya, iyalah. Kok bisa? Salah satu penyebabnya, film cuma bisa dinikmati satu kali. Kalau *game*? Sampai pegal juga bisa! Apalagi sekarang *game* tidak lagi identik dengan anak kecil. Orang dewasa juga ikut-ikutan *nimbrung* dan bergabung. Dan *game* bukanlah barang baru. Jauh-jauh hari, tepatnya akhir tahun 1889, Fujasiro Yamauchi telah merintis Nintendo di Kyoto, Jepang.

Menurut ikon genius masyarakat modern Albert Einstein, *game* adalah bentuk investigasi paling tinggi. (Anda mungkin bisa menang berdebat dengan saya, tetapi Anda tidak mungkin menang bantah-bantahan dengan Albert Einstein. Jadi, Anda harus setuju.) Dibeberkan pula di sebuah penelitian, begitu Anda berkutat dengan *game* tertentu (sekali lagi, tertentu), maka Anda mempertajam kemampuan otak kanan, terutama dalam memecahkan masalah yang meniscayakan identifikasi pola. Yap, identifikasi pola merupakan wilayah kerja otak kanan.

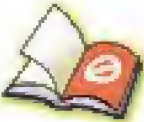
Di satu sisi, manusia memang makhluk yang ingin tahu (*homo sapiens*). Namun di sisi lainnya, sadarilah, manusia juga makhluk yang



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Raja Namrud tercenung sejenak. Lalu, ia berujar, "Ibrahim, engkau 'kan tahu bahwa patung itu tidak dapat berbicara, lantas mengapa engkau minta aku bertanya kepadanya?"

"Jika demikian halnya," sahut Nabi Ibrahim, "mengapa engkau sembah patung-patung itu, yang tidak dapat berkata, tidak dapat melihat, tidak dapat mendengar, tidak dapat membawa manfaat, tidak dapat menolak mudharat, bahkan tidak dapat menolong dirinya sendiri? Mengapa engkau tidak menyembah Tuhan yang menciptakan engkau dan alam semesta?"

Sidang pembaca yang budiman, kisah ini masih panjang kelanjutannya. Yang jelas, ada satu pesan tersirat bagi kita semua, bahwa ternyata nabi sekalipun menggunakan gurauan dan permainan dalam menjalankan misi kenabiannya. Jadi, gurauan dan permainan bukanlah tabu seperti prasangka kebanyakan orang. *Let's make it right!*

RIGHT POINT #2 GAME



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Dan tahukah Anda, di antara 10 selebriti wanita terkaya di dunia pada tahun 2006, siapakah yang bersila pada dua posisi teratas? Selidik punya selidik, dua wanita ini tidak cantik, tidak pula seksi. Berbeda dengan delapan wanita lainnya, yakni Martha Stewart, Madonna, Céline Dion, Mariah Carey, Janet Jackson, Julia Roberts, Jennifer Lopez, dan Jennifer Aniston. Yah, kecantikan dan keseksian kedelapan wanita ini bisa bikin pria “panas” dan “pusing” – istilah grup musik Gigi. Kecuali, pria tidak normal!



Madonna, Julia Roberts, Jennifer Aniston, selebriti wanita terkaya sejagat

Kalau delapan wanita tadi *kudu* menari, menyanyi, berakting, bahkan melucuti seluruh busananya di depan kamera demi menjadi yang terkaya, ternyata dua wanita ini cuma bisa bercerita. Sekali lagi, ce-ri-ta! Tak pelak lagi, kedua wanita ini tidak lain adalah presenter sepanjang masa, Oprah Winfrey, dan pengarang sepanjang masa Harry Potter, JK. Rowling. Kekayaan masing-masing mencapai US\$ 1,3 miliar dan US\$ 1 miliar. Coba deh Anda rupiahkan! *Ladies and gentlemen*, di sinilah letak kekuatan cerita. Di tanah air Mira Lesmana, Neno Warisman, Iwan Fals, Helvy Tiana Rosa, dan Deddy Mizwar adalah orang-orang yang telah mengantongi segepok rupiah hasil dari cerita.

Seperti yang saya tengarai di buku dan seminar *10 Jurus Terlarang!* untuk menapak level sukses yang berikutnya, profesi apa pun – tidak



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

n dan nabi-
paham betul
ketajaman
a dan kiasan.
alui ayat-Nya
dakwah para
ternukil
gam cerita
kiasan.

Terkait cerita, ada pula kiasan (*metaphor*). Kalau gurauan berjodoh dengan permainan, maka cerita berjodoh dengan kiasan. Lazimnya diawali dengan kata 'bak', 'bagai', 'ibarat', atau 'laksana'. Tuhan dan nabi-nabi paham betul akan ketajaman cerita dan kiasan. Oleh karena itulah, melalui ayat-Nya dan dakwah para nabi ternukil beragam cerita dan kiasan. Perhatikanlah, umat Nasrani amat familier dengan kiasan, "Ibarat membangun rumah di atas pasir." Dan saksikanlah sejarah. Kehidupan para penguasa, mulai dari Sulaiman, Caesar, Nero, Mao, Che Guevara, Havel, sampai Pablo Neruda, senantiasa bertabur kiasan.

Filsuf-filsuf seagung Plato, Sokrates, dan Aristoteles juga tidak mau ketinggalan. Pada 332 SM, Aristoteles sendiri menorehkan tinta di *Poetics*, "Hal terhebat di dunia adalah menjadi penguasa kiasan." Serius! Ia mendaulat kiasan itu sebagai tanda kegeniusan. Menurut-



nya pula, seseorang memendam bakat khusus seandainya sanggup menghubungkan dua hal yang berbeda menjadi satu persamaan. Kiasan dengan segala rona dan pesonanya dapat menghibur, mendramatisir, dan menyederhanakan. Oleh karena itu, orang awam pun akan manggut-manggut atas perkara-perkara yang rumit.

Plato dan Aristoteles, gesit dalam berkias

Sahabat saya, seorang gadis Melayu yang cantik dari Pulau Pinang, Malaysia, sangat cerdas dan lugas memilih kiasan. Dengan kiasan, ia memuji, menyindir, bahkan memarahi seseorang. Sampai-sampai saya mengelus-elus dada (dada saya sendiri, tentunya) apabila melihat dia mencecar seseorang dengan kiasan-kiasan. Soal kiasan, orang Melayu dan orang Padang memang tiada tanding, tiada banding.

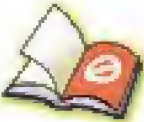
Aku ini binatang jalang! Itulah kiasan dari almarhum Chairil Anwar yang kononnya dialamatkan kepada Indonesia yang kala itu



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

bahwa masyarakat yang berkomunikasi secara tidak langsung (*high context*)—seperti Indonesia, Malaysia, dan Timur Tengah—ternyata jago dalam bergurau, bermain, bercerita, dan berkias. Aha, inilah masyarakat kanan! Dan tanpa mereka sadari, gurauan, permainan, cerita, dan kiasan itu membuat orientasi mereka terhadap waktu sangat longgar dan kurang terencana (*polychronic*).

Tanya saja, “Mas, nanti malam datang jam berapa?” Alih-alih menjawab, “Jam tujuh,” ia malah menjawab, “Habis maghrib, ya!”



Telat pun dipandang wajar-wajar saja bagi kedua belah pihak. Dan *meeting* yang harusnya bisa rampung dalam sejam, bisa berlarut-larut sampai dua-tiga jam, hanya karena gurauan, permainan, cerita, dan kiasan. Bagi mereka, itu ramah-tamah namanya. *Meeting* saja bisa molor begitu, apalagi pacaran!

Terdapat korelasi antara *low context*, *monochronic*, dan otak kiri

Kebalikannya, masyarakat yang berkomunikasi secara langsung (*low context*) tidak terlalu mahir dalam bergurau, bermain, bercerita, dan berkias. Inikah masyarakat kiri? Begitulah kurang-lebih. Dengan demikian, orientasi mereka terhadap waktu terhitung ketat dan lebih terencana (*monochronic*). Selama ini, buku-buku lain gagal memergoki korelasi antara *high context*, *polychronic*, dan otak kanan, termasuk korelasi antara *low context*, *monochronic*, dan otak kiri. Bersyukurlah, dengan membaca buku ini, Anda dapat mengorek semua jawabannya.

Ladies and gentlemen, I'll be right back.

RIGHT POINT #4 METAPHOR



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

bosan itu
selalu
nuara pada
borosan.
tanpa
bosan, orang
bosan.

Nah, di manakah letak urgensi kreativitas dalam bisnis praktis? Sebagai mantan pemasar di dalam dan luar negeri, sebagai mantan *adviser* dan *trainer* di puluhan institusi nasional, saya melihat sendiri bagaimana pasar beringsut menuju zona ketidakpastian. Juga zona hiperkompetitif. Ironisnya, sebagian pelaku bisnis masih bersenjatakan strategi yang itu-itu saja. Kalau mentok, buntut-buntutnya anggaran promosi yang dihambur-hamburkan, bahkan harga yang

dibanting! *Ngawur* dan *ngelantur* 'kan? Kebetulan, sederet tip kreatif tentang *salesmanship* dan *entrepreneurship* saya cecerkan di buku dan seminar 10 *Jurus Terlarang!*



Kreatif, restoran dengan konsep toilet

Coba ceburi industri biskuit di tanah air. Di dalamnya berkecamuk 185 perusahaan dan 400-an merek. Banyak? Bukan banyak lagi, tetapi *buanyak*. Dan itu belum termasuk merek-merek minor dan biskuit-biskuit tanpa merek. Betul-betul carut-marut! Betul-betul kalangkabut! Anda bisa sakit kepala ketika harus memilah dan memilih satu diferensiasi yang solid lagi valid.

Untuk itulah, Anda meniscayakan kreativitas, yang merupakan salah satu tingkatan dalam kesadaran supra. Soal strategi? Sama saja. Anda tetap perlu kreativitas. Mungkin melalui pemasaran gerilya, *repositioning*, *reengineering*, *marketing intelligence*, dan masih banyak lagi. Bagi saya, *terobosan* itu tidak selalu bermuara pada *pemborosan*. Dan tanpa *terobosan*, orang bisa *bosan*.

Contoh lain. Dicekam oleh persaingan, pelaku bisnis di negara maju malah mengincar nama dan tubuh manusia sebagai ajang promosi. Kreatif 'kan? Rupa-rupanya, gayung bersambut! Lihat saja, hampir 50 persen responden di Amerika mempertimbangkan untuk menamakan anaknya 'Coke' atau 'Kraft' dengan kompensasi setengah juta dolar.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

rangajaran yang dimaksudkan di sini adalah pemikiran-pemikiran dan tindakan-tindakan yang kreatif.

Apa pun istilahnya, seluruh semesta sepakat kreativitaslah yang membuat kehidupan ini berbobot. Tanpanya, Anda, saya dan seluruh umat manusia tidak ubahnya seperti robot. Makanya mulai detik ini juga, bukalah pikiran Anda! "*Enlightening minds, expanding horizons*," istilah toko buku Gramedia.

Pernah suatu ketika, Richard Branson – pemilik kerajaan bisnis Virgin – menemui bagian kredit di sebuah bank di New York.

"Saya ingin berbisnis ke Asia selama dua minggu," jelas Richard Branson gamblang. "Untuk itu, saya perlu pinjaman sebesar 7.500 dolar."

"Dengan senang hati kami akan membantu," ujar staf bagian kredit. "Asalkan ada jaminannya."

"*Sure! No problem*," sahut Richard Branson dengan cepat. "Jaminannya adalah Ferrari saya yang terparkir di depan. Ini kuncinya. Boleh dicek."

Mengingat harga Ferrari itu 350.000 dolar, pihak bank langsung setuju. Lalu mobil mewah itu dipindahkan ke *basement* bank.

Dalam hati, staf bagian kredit menertawakan Richard Branson, "Kok mau-maunya menjaminkan Ferrari senilai 350.000 dolar untuk pinjaman sebesar 7.500 dolar. Dasar pengusaha konyol!"

Setelah dua minggu berselang, Richard Branson datang lagi. Usai melunasi uang pinjaman sebesar 7.500 dolar dan bunga sebesar 20 dolar, ia pun diperbolehkan membawa pulang Ferrari-nya.

Sambil menyetir meninggalkan bank, dalam hati Richard Branson bergumam, "*Hare gini* di New York, mana ada tempat parkir yang aman dan murah. Apalagi untuk mobil mewah. Kok mau-maunya bank itu menyediakannya. Dasar bank konyol!" Aha! Jelaslah sudah, siapa yang konyol. Richard Branson tadi lebih pas dan pantas disebut sosok yang kreatif. Aslinya, dia sama sekali tidak berniat untuk meminjam uang. Dia hanya ingin mencari tempat parkir yang aman dan murah untuk Ferrari-nya selama 2 minggu.

Lain halnya dengan pengalaman Joe Girard. Ia adalah seorang penjual yang bolak-balik memecahkan rekor dunia. Suatu saat, ia menawarkan sesuatu kepada seorang bapak-bapak, "Pak, apakah Bapak bersedia membeli obat cuci mulut seharga 100 dolar?"

Si Bapak langsung menyergah, "Anda sudah gila, ya? Itu perampokan namanya!"

Pantang menyerah, Joe Girard mencoba lagi, "Baiklah, baiklah. Karena harganya terlalu mahal, maka saya diskon jadi 50 dolar. Ba-



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Sampailah kita pada wasiat yang keenam. Tak diragukan lagi, dalam era kanan seperti sekarang, pernak-pernik serba kanan lebih dicari, dinanti, dan dibeli. Yah, di mana saja. *Right here, right there*. Desain (*design*), warna (*color*), dan visual (*visual*) adalah beberapa di antaranya. Kebetulan, semuanya adalah sepupu dari kreativitas. Dan kebetulan pula, semuanya untuk konsumsi mata. Maka, bukalah mata Anda lebar-lebar. Kita akan menilikinya satu per satu.

Desain, apa perlu sih? Kebetulan, saya pribadi sempat mendesain pakaian untuk diri saya sendiri sepanjang tahun 2003–2006. Robert Hayes, pengajar emeritus di Harvard pernah wanti-wanti, “Belasan tahun yang lalu, perusahaan bersaing dengan harga. Kini, dengan kualitas. Besok, dengan desain!” Tidak usah menunggu besok. Seka-

rang pun sudah terjadi. Mau bukti? Tengoklah ponsel bermerek Goldvish. Produk rancangan Emmanuel Gueit ini bisa dijual 13 miliar rupiah hanya karena berlian dan desainnya. Keren bin paten!



Kelak perusahaan akan bersaing dengan desain

Mau bukti yang lain? Tengok pula Nokia atau Sony-Ericsson. Siapa yang menjadi *market leader*? Jawabannya Nokia, ponsel yang jauh lebih peduli pada desain—salah satu inventori otak kanan. Manakala Sony-Ericsson berkutat pada ‘untuk Anda yang mengerti teknologi’ (baca: *high tech*), maka Nokia bermain pada ‘teknologi yang mengerti Anda’ (baca: *high touch*). Kiri versus kanan. Dan saya saksikan sendiri, mal-mal besar di Hongkong, Manila, dan Singapura senantiasa *all out* untuk urusan desain. Tidak pernah setengah-setengah.

Peranan desain dalam logo malah lebih hebat lagi. Ianya dapat memetakan asal-usul merek serta mengatrol kesadaran merek (*brand awareness*). Logo mungkin berupa kata layaknya Dunhill, KitKat, dan Sosro, ataupun berupa simbol layaknya tanda bintang Mercedes-Benz, tanda *swoosh* Nike, dan ilustrasi kepala burung pada maskapai Garuda Indonesia.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

atau komputer multimedia. Itu pula sebabnya mengapa setumpuk novel tidak akan mungkin memudahkan daya tarik HBO. Itu pula sebabnya mengapa penulis seperti saya tidak akan mungkin menyaingi popularitas bintang film (hm, tahu diri, ya). Di sini kita bicara soal jangkauannya, bukan esensi dan *sustainability*-nya. Tidak bosan-bosannya saya sampaikan, tulisan telah dipecundangi oleh visual. Dengan kata lain, kiri telah dipecundangi oleh kanan.

Menurut Media Index Wave 2005, televisi dikonsumsi oleh 92 persen masyarakat Indonesia, mengalahkan surat kabar dan majalah yang masing-masing cuma 28 persen dan 19 persen. Sementara itu, menurut Nielsen Media Research, dari total belanja iklan yang mencapai Rp23 triliun pada 2005, sekitar Rp16 triliun atau sekitar 70 persen dikeruk habis-habisan oleh televisi. Gerakan *Baca Koran* yang dicanangkan Februari 2008 pun gagal menjadi juru selamat atas merosotnya penjualan surat kabar dari tahun ke tahun. Betul sekali,

kiri telah dipecundangi oleh kanan.



Mustang FM, radio *trendsetter*

Sepanjang tahun 2005–2007, lagu-lagu ANDALUS dan CELEBrand sempat naik-turun di *chart* radio, bahkan masing-masing pernah didaulat sebagai *Artist of the Month* oleh Mustang FM—salah satu *trendsetter* di Indonesia. Juga bolak-balik diberitakan di sejumlah media cetak. Lumayanlah. Tetapi, kok publik tidak terlalu familier akan kehadirannya, ya? Pasalnya, kedua grup ini terhitung jarang muncul di televisi. Kalaupun pernah, itu hanya sesekali di SCTV dan MTV. Lha, minus *visual*, mana bisa *jual*?

Pada zaman orangtua dan guru-guru kita, visual hanya bisa wira-wiri di TVRI dan satu-dua bioskop di setiap kota. Cuma itu? Yap, cuma itu. Lha, akhir-akhir ini? Wah, minta ampun! Visual betul-betul merebak, marak, dan berserak di mana-mana! Mulai dari belasan saluran televisi (tidak termasuk televisi lokal dan kabel), bioskop di setiap mall, *DVD player*, PlayStation, komputer, internet, sampai dengan seabrek-abrek *gadget*. Masih ada yang belum saya sebutkan?



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Iringi dengan Jingle dan Lullaby

Kali ini, buka telinga Anda dan dengarkan saya baik-baik. Saya mau bicara sebentar soal musik—wasiat yang ketujuh. Kalau di ranah visual biangnya adalah HBO, maka di ranah musik dedengkotnya

adalah MTV. Ketahuilah, otak kiri Anda tidak mampu menyantap musik, sedangkan otak kanan Anda dengan senang hati melahapnya. Dan di muka bumi ini, manusia mana yang sanggup menikmati hidup tanpa musik? Manusia mana? Yang jelas, bukan saya, bukan pula Anda.



MTV, dedengkot musik

Dalam kehidupan bernegara, orang mengenal lagu-lagu nasional, yang dengannya diharapkan nasionalisme akan lebih menggelora dan membara. Dalam dunia film, orang mengenal *soundtrack*, yang dengannya diharapkan cerita akan lebih mengalir dan bergulir. Dalam dunia pemasaran, orang mengenal *jingle*, yang dengannya diharapkan pesan komersial akan lebih mengena dan bermakna. Untuk menidurkan anak, orang mengenal *lullaby* atau *ninabobo*, yang dengannya diharapkan anak akan lebih cepat tidur dan mendengkur.

Tak perlu banyak tralala, pemasar mana pun tahu, *jingle* adalah elemen merek yang memiliki andil yang luar biasa besarnya. Apa yang dimaksud dengan *jingle* ialah pesan merek dalam format musik. Dengannya, pemasar bisa menembakkan kesadaran merek, makna merek, manfaat merek, dan sikap positif terhadap merek. Bukankah *jingle* mampu menggores memori konsumen dalam waktu yang relatif lama? Anda harus mengangguk. Misalnya saja, 'That's my McDonald's' dan 'Indomie seleraku'.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

dengan poster-poster berukuran raksasa, acara tersebut dipandu oleh Indra Bkti dan Sarah Sechan, serta disemarakkan oleh Gigi, Naif, Nidji, dan Bunga Citra Lestari. Di sana, saya sempat bertemu dengan teman lama saya, seperti Noey produser Peterpan, Bondan pentolan Funky Koprak, dan Wenz Rawk manajernya The Upstairs.

Dulu, musik dianggap aktivitas sekunder yang tidak layak dijadikan sandaran hidup. Yah, buat asyik-asyik saja. Menjelang milenium kedua, pandangan itu pun bergeser. Kendati daya beli masyarakat melorot dan pembajakan merajalela, musik dengan segala pernik-perniknya mulai dianggap serius. Musik bukan sekadar musik! Musik adalah bisnis! Lebih jauh lagi, musik bukan sekadar gaya hidup! Musik adalah pilihan hidup! (Oleh karena itulah, untuk buku berikutnya saya ingin berkolaborasi dengan Ahmad Dhani. Mudah-mudahan dia mau. *Gimana, Mas Dhani?*)



Mariah Carey, Janet Jackson, Céline Dion, menjadi selebriti terkaya dengan musik

Secara keseluruhan, penjualan album boleh jeblok. Akan tetapi, insan musik tidak pernah kehilangan akal. Berbekal kreativitas, mereka tetap bisa mendulang rupiah, bahkan dalam jumlah yang tidak kepalang tanggung. Bisa miliaran, *euy!* Itulah kanan. Selalu dahsyat. Lalu caranya? Bisa lewat *live performance*, *merchandise*, *endorsement*, *sponsorship*, *ring back tone* (RBT), atau yang lainnya. Mau bukti? Bagi Anda pengguna Telkomsel, coba saja ketik RING ON 2510539, terus kirim ke 1212. Dalam waktu beberapa detik, niscaya lagu *Marketing with Love* terpasang sebagai nada sambung di ponsel Anda. Kebetulan saya juga memasang lagu ini sebagai nada sambung.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Pancangkan Imajinasi

Bulan itu saya *roadshow* di Palembang, Bangka, Jakarta, Bandung, dan Bogor. *Roadshow* begitu rutin saya geluti sejak 2004 sampai sekarang. Sebenarnya, sedikit-banyak saya terinspirasi dan termotivasi oleh celetukan teman-teman saya di Batam pada 2003 yang lalu, "Kondang jangan cuma di kandang. *Go national, dong!*" Begitulah kurang-lebih.

Tidak bisa tidak, semburan kata-kata itu membuat benak saya kelilipan. *Beneran!* Saat itu, saya cuma diam seribu bahasa. Namun beberapa bulan kemudian, sayalah yang membuat banyak orang

terdiam. (Buat Anda yang pernah melecehkan saya, *thanks!* Umpatan-umpatan Anda menjadi bahan bakar bagi saya untuk *ngebut* dalam karier dan bisnis. Sekali lagi, *thanks!*)



Seminar *Marketing with Love* di Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Awal-awal, saya coba menggelar seminar di Batam, tempat tinggal saya. Siapa *event organizer*-nya? Yah, terpaksa saya sendiri. *Event organizer* yang lain, mana sudi? Sudahlah saya orang lokal, orang muda, tidak punya nama, tidak punya karya, belum sukses pula. Akan tetapi, tanpa diduga-duga, seminar perdana saya itu berhasil menggaet belasan sponsor dan lebih dari dua ratus hadirin. Tentu saja, mereka semua membayar. Bukan gratisan. Inilah kali pertama dalam sejarah Batam, orang lokal yang menjadi pembicara seminar publik.

Pada tahun 2005, buku pertama saya — *Marketing with Love* — diterbitkan dan tidak disangka-sangka laris-manis bak arum manis. Disusul, album alternatif CELEBrand dirilis. Disusul lagi, album pop ANDALUS dirilis oleh Nagaswara, *major label* yang menaungi Kerispatih dan T2. Sejak itu, saya tidak perlu lagi turun tangan



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



menjadi visi—di mana kedua-duanya merupakan inventori otak kanan. Dalam sebuah kesempatan, saya dengar sendiri bahwa mantan presiden BJ Habibie sudah *enak* dengan istilah impian. Alih-alih begitu, ia lebih sreg dengan istilah visi. Baginya, itu lebih konkret.

Habibie, lebih sreg dengan istilah visi

Omong-omong, visi itu apa sih? Sesungguhnya, terminologi lain untuk visi adalah niat. Tentu, Anda masih ingat dengan pernyataan ‘mulailah dengan yang kanan’ yang menyiratkan makna ‘mulailah dengan otak kanan’. Nah, itu semua kait-mengait dengan pernyataan ‘mulailah dengan niat’. Jadi, otak kanan itu memang pemukiman bagi visi atau niat. Untuk lebih terangnya, tidak ada salahnya Anda simak buku dan seminar *10 Jurus Terlarang!*

Rangkaiannya, mulailah dengan visi dan misi (baca: kanan), setelah itu barulah iringi dengan strategi dan taktik (baca: kiri). Gambaran besar dulu (baca: kanan), baru detail (baca: kiri). Niat dulu (baca: kanan), baru amalan (baca: kiri). *Begin with the end in mind*, ujar Stephen Covey dalam *Seven Habits*-nya. (Pst, ternyata hampir seluruh *habit*-nya berpihak ke kanan! Coba saja cek!)

Siapa sih yang sanggup menyangkal dan menangkai kesaktian sebuah visi? Siapa coba? Tengoklah William Soerjadaja, pendiri Astra Internasional dan Presiden Komisaris Siwani Makmur (SIMA). Apa sih visinya? Ia ingin mengangkat perekonomian nasional dalam artian yang seluas-luasnya, di antaranya dengan menciptakan lapangan kerja bagi puluhan ribu masyarakat Indonesia.

Kendati dalam romantikanya, tokoh yang akrab dipanggil Om Willem ini mengalami jatuh-bangun, namun hanya dalam tempo 13 tahun sejak berdirinya Astra Internasional pada tahun 1957, tak kurang dari 72 perusahaan yang telah bernaung di bawahnya. Pada akhir tahun 1992, jumlah itu berkecambah menjadi sekitar 300 perusahaan, yang meliputi sektor otomotif, keuangan, perbankan, perhotelan, dan properti. (Meski kemudian, korporasi raksasa ini terpaksa ia lepaskan.) Begitulah, visi besar, hasil pun besar. Silakan baca buku *Begini Harusnya Bisnis!* untuk menelaah lebih lanjut perjalanan bisnisnya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

itu! Hei, ini bukan berarti Anda harus mengarduskan riset, analisis, dan kalkulasi. *No, no!* Itu semua tetap ada gunanya, tetapi lebih sebagai penguat, pelengkap, dan pengiring.



Mulailah dengan yang kanan. Kemudian? Barulah dijabarkan dengan yang kiri. Saya perjelas. Itu artinya, intuisi dulu, baru analisis. *Blink* dulu, baru *think*. Seorang *entrepreneur* yang ditawarkan suatu lokasi usaha, detik itu juga hatinya membatin, “Sepertinya di sini cocok buka pujasera.” Yap, intuisinya yang berbicara. Setelah itu, barulah otak kirinya yang berputar. Data-data pun dikumpulkan, dicermati, dan ditimbang-timbang.

Riset, analisis, kalkulasi, tetap berguna

Pernahkah Anda menyaksikan *entrepreneur* membuka bisnis berdasarkan sebuah *feasibility study*? Langka! Dan tahukah Anda siapa yang paling sering mengutak-atik *feasibility study*? Yah, mereka yang hampir-hampir tidak pernah membuka bisnis, seperti mahasiswa, dosen, konsultan, peneliti, dan penulis. Iya, *tho*? Soal ini dibahas lebih mendalam di buku dan seminar *10 Jurus Terlarang!* dalam perspektif MBA Versi 1.0, MBA Versi 2.0, dan MBA Versi 3.0.

Manakala Eric F.H. Samola bertemu Dahlan Iskan untuk kali pertamanya, hatinya langsung membatin, “Oh, ini yang namanya Dahlan Iskan. Sepertinya orang ini punya kemauan keras untuk bekerja.” Sorotan mata Dahlan yang membuat intuisi Eric berdetak. Begitulah, Dahlan pun berkenan di mata Eric. Pada tahun 1982, saat Eric mengambilalih *Jawa Pos* dari tangan The Chung Shen yang didirikan pada tanggal 1 Juli 1949, maka secepat angin Eric menggandeng Dahlan untuk mengejawantahkan ide-idenya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

sis. Inilah
perbendaharaan
otak kanan
yang paling
jarang dijamah
dan dijelajah.

Tidak terasa, kellar dengan wasiat yang kedelapan, sekarang Anda sudah membuka wasiat yang kesembilan, sintesis. Hati-hati! Inilah perbendaharaan otak kanan yang paling jarang dijamah dan dijelajah. Bahkan dianggap pantang dalam manajemen dan pendidikan. Terlarang! Dalam aktivasinya, sintesis sendiri selalu tik-tok dengan kreativitas, imajinasi, dan intuisi—wasiat-wasiat sebelumnya. Sekadar mengabsen nama, Emha Ainun Nadjib, Isaac Newton, Thomas Edison, Jennifer Lopez, P. Ramlee, Sukanto Tanoto, dan Sys Ns adalah figur-figur yang sukses memanggul sintesis di bahunya.

Nah, setidaknya-tidaknya ada lima jenis sintesis: *generalist*, *crosser*, *tricker*, *connector*, dan *detector*. Itu semua, apa maksudnya, sih? Hm, penjelasannya rada berat ditelan oleh orang-orang kiri. Namun saya percaya, suatu saat nanti Anda—terutama Anda yang kiri—akan menelannya dengan *legowo*. Baiklah, baiklah. Tidak perlu berlama-lama, mari kita preteli satu per satu.

Pertama, generalist. Maksudnya adalah orang yang lihai dan piawai mengangkangi sejumlah bidang sekaligus. Contohnya, Chaerul Tanjung. Latar belakang pendidikannya adalah dokter gigi. Akan tetapi alih-alih buka praktik sebagai dokter gigi, ia lebih suka buka usaha kecil-kecilan semenjak kuliah di Universitas Indonesia. Diawali kucuran dana Rp150 juta dari Bank Exim (sekarang sudah dilebur menjadi Bank Mandiri), pria kelahiran 16 Juni 1962 ini mendirikan pabrik sepatu anak-anak dengan merek Butterfly.

Di bawah panji Para Group yang dimilikinya, Chaerul mengambil Bank Mega pada tahun 1996 dan menyulap Bank Tugu menjadi Bank Mega Syariah akhir tahun 1990-an. Imperium bisnisnya yang lain adalah Trans TV dan Trans 7, dengan program-program acara yang diklaim aneh dan *nyeleneh*. Ia juga membangun Bandung Supermall yang mengilap dan gemerlap di lahan seluas tiga hektar yang menelan dana nyaris Rp100 miliar.

Dengan simpanan Rupiah dan aset sebesar US\$310 juta, jadilah ia satu dari 20 orang paling makmur di tanah air pada tahun 2006. Hebatnya, itu semua dikantonginya dalam usia yang relatif muda, yakni 40-an. Begitu berjaya dan digdaya dirinya, bahkan Wakil Presiden Jusuf Kalla yang sudah puluhan tahun menjadi penerus bisnis keluarga, tidak mampu mengungguli total kemakmurannya. Yap, Chaerul adalah seorang *generalist*.

Perihal *generalist*, nama Paris Hilton juga boleh diperhitungkan. Dia adalah ahli waris dari Hilton Hotels Corporation dan perusahaan *real estate* ayahnya. Berbeda dengan pewaris biasa, ia juga seorang



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

connector
ah tipe
g yang jago
ghubungkan
hal yang
anya tidak
hubungan.

Pada hari pertama masuk kantor, ia langsung puyeng tujuh-keliling, terutama saat membolak-balik *balance sheet*. Pikirnya kemudian, cepat atau lambat kepura-puraan itu akan ketahuan juga. Akhirnya, dia berterus-terang kepada seluruh pegawai dan pemilik bank bahwa ia buta akan seluk-beluk perbankan. Kontan semua orang terperanjat karenanya. Ia hanya meminta agar diberi kesempatan bekerja mulai dari bawah. Untunglah, pemilik bank menyetujuinya. Ia pun merangkak dari bagian kliring, *cash*, dan *checking account*.

Tanpa banyak cincong, pria penggemar buku Peter Drucker ini menggunakan kesempatan tersebut untuk bekerja sambil belajar dengan sebaik-baiknya. Terbukti, dalam sebulan ia sudah melek proses pembukuan. Ia juga membayar seorang guru privat, yang membukakan matanya tentang akuntansi. Setelah itu, dia memamerkan kelihaian dan kepiawaian sebagai seorang bankir. Hanya dalam tempo setahun, Bank Kemakmuran pun berubah dan berbenah.

Setelah bank itu bekerja dan berkinerja dengan sehat, maka ia merapat ke Bank Buana pada tahun 1964 dan menyelamatkan bank tersebut dari kesulitan akibat gonjang-ganjing ekonomi nasional pada tahun 1966. Mengilap dan gemerlapnya Panin Bank, BCA, dan Lippo Bank adalah kelanjutan kisah sukses seorang Mochtar Riady. Tak ayal lagi, ia adalah sosok *tricker* yang berhasil mengatasi ketidakurutan, ketidakteraturan, dan ketidakpastian. (Asal tahu saja, proses yang lazim adalah berilmu dulu, terus berpengalaman, baru jadi direktur. Ia menjungkir-balikkan proses tersebut. Jadi direktur dulu, terus berilmu, baru berpengalaman.)

Keempat, connector. Ini adalah tipe orang yang jago menghubungkan hal-hal yang mulanya tidak ada hubungan. Ia bagaikan melihat sesuatu yang tak terlihat oleh kebanyakan orang. *Medici Effect*, ada yang menyebutnya begitu. Leonardo Da Vinci memergoki keterkaitan antara suara bel dan batu yang kecemplung ke dalam air. Kejadian ini memungkinkan ia menyimpulkan bahwa suara mengalir melalui gelombang-gelombang. Samuel Morse menjejerkan stasiun-stasiun penghubung untuk tanda-tanda telegraf, sesudah memelototi stasiun-stasiun penghubung untuk kuda. Grego Mendel, pendeta Austria, dengan nekadnya membaurkan matematika dan biologi, maka teraciklah ilmu pengetahuan baru. Genetika modern, namanya.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Talk with Empathy

Sebelum Anda menyingkap wasiat yang kesepuluh, simaklah ilustrasi pendek berikut ini. Pada suatu hari, seorang polisi yang sedang patroli menghampiri tukang duku.

"Selamat siang!" sapa Polisi dengan nada tegas, "Kamu sudah tahu 'kan, daerah ini dilarang berjualan!"

Sahut Tukang Duku pelan, "Ya, Pak. Saya mohon maaf ..."

Lanjut Polisi, "Kalau begitu, sebagai hukumannya, makan tuh buah dengan kulit-kulitnya! Cepat!"

Merasa bersalah, maka Tukang Duku terpaksa melakukan apa yang diperintah oleh Polisi. Lalu, giliran tukang jeruk yang dihampiri.

"Kamu juga!" sergah Polisi "Sudah tahu 'kan, daerah ini dilarang berjualan!"

Sahut Tukang Jeruk pelan, "Ya, Pak. Saya mohon maaf ..."

Polisi melanjutkan, "Kalau begitu, sebagai hukumannya, makan tuh buah dengan kulit-kulitnya! Cepat!"

Tidak punya pilihan, maka Tukang Jeruk terpaksa menuruti apa yang diperintah oleh Polisi.

Selang beberapa saat kemudian, kedua-duanya menangis ...

Tanya Polisi, "Kenapa? Tidak enak, ya?"

"Ya, Pak," sambil menangis Tukang Jeruk menjawab, "Tapi, bukan karena itu kami menangis."

"Lantas, kenapa kalian menangis?" lagi-lagi Polisi bertanya.

"Itu, Pak, di seberang ada tukang durian," serta-merta Tukang



Jeruk menjelaskan, "Kami tidak bisa membayangkan bagaimana nasibnya setelah Bapak hukum nanti."

Hehehe! Ada-ada saja. Empati, itulah yang dirasakan oleh Tukang Duku dan Tukang Jeruk barusan. Sidang pembaca sekalian, inilah wasiat yang kesepuluh.

Empati bersemayam di otak kanan

Sadarilah, empati itu berasal dari salah satu sifat Tuhan, yakni Yang Maha Mendengar. Sadari pula, empati itu tidak bersemayam di hati Anda. Tidak juga di jantung Anda. Melainkan di otak kanan Anda. Di otak afektif Anda. Di otak emosional Anda. Catat itu! Otak kiri, lantaran bersifat *self-centric*, tidak mampu berempati. Sementara



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

nutup mulut dan membuka telinganya. *Mbok ya* pelanggan diberi kesempatan untuk bicara. Gantian dong. Seseekali, intiplah hubungan sepasang kekasih yang tengah kasmaran. Kedua belah pihak tahu persis kapan mesti bicara, kapan mesti mendengar. Dan ini serupa dengan salah satu imperatif dalam buku dan seminar *Marketing with Love*.

Anda tahu apa dalilnya? Begini. Ketika pelanggan angkat bicara, berarti penjual berpeluang untuk menggali lebih dalam lagi berbagai keinginan dari pelanggan. Istilah saya, 3 L, yaitu *Listening, Learning, Leading*. Inilah dalil pertamanya. Dalil kedua, manusia manapun senang *didengerin*, bukan *diceramahin*. Dalil ketiga, camkanlah, semua manusia hanya suka *disolusiin*, bukan *dijualin*.



Dalil keempat, manusia itu telah dikaruniai dua telinga dan satu mulut. Dua banding satu. Lha, apa hikmahnya? Tolong digarisbawahi, sudah menjadi takdir manusia untuk lebih sering mendengar ketimbang berbicara. Demikianlah semestinya. Pantas saja Ronan Keating melantunkan lagu, "*When you say nothing at all*." Engkau menjadi yang terbaik ketika tidak berkata-kata sama sekali. Pantas pula Will Smith dalam film *Hitch* bolak-balik menasihati, "*Listen and respond*."

When you say nothing at all

Memang, mendengar itu sakti mandraguna. Perkenankan sejenak saya menceritakan pengalaman pribadi saya. Dua paragraf saja. Percaya atau tidak, semasa SMA—terutama di kelas dua dan tiga—saya hampir-hampir tidak pernah menenteng buku ke sekolah dan hampir-hampir tidak pernah mencatat penjelasan guru di kelas. Namun demikian, berulang kali saya menjadi juara di kelas, bahkan menjadi mahasiswa undangan di sejumlah kampus favorit. Kok bisa? Kalau boleh jujur, kala guru mengajar, saya hanya mendengarkan. Tepatnya, mendengarkan dengan penuh perhatian. Begitulah, mendengar itu sakti.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

(karena tempat umum, tentu itu bukan masalah). Kedua, tontonlah film drama. Ketiga, ikutilah kelas teater. Keempat, jadilah suka-relawan. Kelima, jadilah penengah bagi dua pihak yang sedang ber-seteru.

Terkait kiat yang kelima, ada ceritanya nih. Begini. Konon, karena sebuah pemberitaan yang subjektif, seorang pembaca bersengketa dengan seorang jurnalis. Oleh karena masalahnya tak kunjung selesai, maka kedua-duanya sepakat meminta bantuan mediator. Dalam sebuah rapat yang dihadiri sejumlah saksi, bertemulah mereka semua.

Sesi pertama, giliran si Pembaca yang menumpahkan keluhan-kesahnya. Dan si Mediator menyimakinya dengan penuh empati. Setelah merenung dalam-dalam, akhirnya si Mediator menyimpulkan, "Ya, Anda benar."

Sesi kedua, giliran si Jurnalis yang mengemukakan alasan-alasannya. Lagi-lagi, si Mediator menyimakinya dengan penuh empati. Setelah merenung dalam-dalam, akhirnya si Mediator menyimpulkan, "Ya, Anda benar."

Baik si Pembaca, si Jurnalis, maupun para saksi tentu tidak puas atas jawaban tersebut. "Kok gitu sih?" protes mereka, "Mediator plin-plan!"

Mendengar itu, si Mediator tercenung sesaat. Kemudian, dengan nada rendah ia menyahut, "Ya, Anda benar."

Hehehe! Itu cuma selingan. Jangan terlalu dihiraukan.

Call with Empathy

Setelah sekian lama berkarier di dalam dan luar negeri, kemudian saya mendirikan dan menjalankan *EnterTrend Training*, di mana belasan ribu orang dari puluhan institusi di seluruh Indonesia telah menjadi peserta pelatihan dan seminar saya sepanjang 2004–2007. Untuk melengkapi, saya dan tim juga menyiapkan jasa konsultasi dan riset. Menariknya, di berbagai kesempatan, saya sempat sepang-gung dengan senior-senior, katakanlah Tantowi Yahya, Purdi Chandra, Kafi Kurnia, Kak Seto, Aa Gym, gubernur, walikota, dan lain-lain.

Nah, di suatu forum, sempat saya jabarkan bahwa dalam hierarki kebutuhan ala Abraham Maslow, dua level yang terbawah cenderung bersifat kiri dan tiga level yang teratas cenderung bersifat kanan, termasuklah kebutuhan sosial. Dari bocah-bocah sampai nenek-nenek



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Akhirnya, ingatlah selalu akan dua hal. Pertama, *sympathy is empty without empathy*. Simpati tidaklah berarti tanpa empati. Kedua, *empathy is sister of hospitality*. Empati dan keramahtamahan adalah satu keluarga besar. Nah, tidak perlu berlama-lama, perihal keramahtamahan, akan saya kupas tuntas di bagian berikutnya. Silakan buka halaman sebelah sekarang juga! *Right now!*

RIGHT POINT #10 EMPATHY



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

hilir-mudik di kuping saya. Yah, basi. (*Mbok ya cari kata-kata yang lain.*)

Dalam memasarkan suatu daerah—terutama yang berbasis pelancongan—terdapat empat pilar yang nyata-nyata harus ditegakkan, yakni objek wisata yang *enjoyable*, infrastruktur yang *visitable*, lingkungan yang *comfortable*, dan juga penduduk yang *socialable*. Menurut saya, selain infrastruktur, tantangan utama di Lombok adalah penduduknya. Sekali lagi, pen-du-duk! Apa perlu saya ulangi lagi? Nah, kalau sudah bicara soal orang, mana boleh lepas dari keramahtamahan (*hospitality*) yang merupakan salah satu inventori otak kanan.

Lihat saja. Dapatkah penduduk di sana menawarkan rasa aman dan nyaman kepada pelancong-pelancong? Bagaimana pula dengan kemampuan berinteraksi dan kesiapan berasimilasi? Hm, jujur saja, saya meragukannya. Sebaliknya, semua itu dapat ditemukan di Bali, yang pada akhirnya menobatkan Bali sebagai pulau terbaik di dunia tahun 2007 menurut *Travel + Leisure Magazine*, bahkan lebih unggul daripada Hawaii dan Yunani. Begitu ceritanya.

Memang, objek wisata, infrastruktur, dan lingkungan itu amat krusial. *No doubt about it*. Namun sadarlah bahwa itu semua adalah benda mati. Adalah penduduk yang membuatnya jadi hidup. Persis seperti otak kiri dan otak kanan. Segala sesuatu yang ditetaskan oleh otak kiri itu kering, kaku, dan serba lurus. Adalah otak kanan yang menjadikannya hidup, supel, dan spontan. Jadi, supaya Lombok makin ramai dikerubuti pelancong-pelancong, maka gemblenglah penduduknya (baca: kanan). Tentu, sembari dibenahi infrastrukturnya (baca: kiri). Terlebih-lebih lagi kalau kita ingin menyukkseskan *Visit Indonesia Year*. Setuju? Haruslah.

Kunjungi Jogjakarta

Gentayangan ke seluruh Indonesia adalah salah satu kesukaan saya. Maklumlah, masih lajang. Kebetulan, hari itu saya menyambangi Jogjakarta, kampung halaman almarhum mbah kakung dan mbah putri saya. Ketika itu, saya diminta *sharing* mengenai *Marketing with Love* untuk sebuah perusahaan jasa di Yogyakarta Plaza Hotel. Berbeda dengan Lombok, Jogjakarta mengunci kenangan tersendiri bagi saya. Betapa tidak? Sewaktu lulus UMPTN, saya sempat kuliah di



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Nah, bagi Anda yang berkutat dalam memasarkan daerah, benahilah yang satu ini. Penduduk. Bukan cuma objek wisata yang *enjoyable*, infrastruktur yang *visitable* dan lingkungan yang *comfortable*,



namun juga penduduk yang *socialable*. Tentu, keramahtamahan bukan *gawean* orang-orang pelancongan semata. Pengusaha, pengacara, pengajar, penyanyi, dokter, jurnalis, pia-lang, pokoknya semua profesi yang mensyaratkan *people contact*, juga tidak boleh lepas dari keramahtamahan.

The Corrs, unjuk keramahtamahan

Dalam menapak kesuksesan, Mochtar Riady, *Magic Man* di balik Panin Bank, BCA, dan Lippo Bank, mengaku menganut filosofi tersendiri yang ia label dengan *Lie Yi Lian Dje*. Apa itu? *Lie* berarti keramahtamahan, *Yi* karakter yang baik, *Lian* kejujuran, dan *Dje* rasa malu. Kalaupun sekarang namanya tenar dan bersinar di kalangan perbankan, jelaslah itu tidak terlepas dari *Lie*, keramahtamahan.

Tidak kontras berbeda, grup musik The Corrs unjuk keramah-tamahan dengan menyapa penonton dalam bahasa setempat. Saya saksikan sendiri, keramahtamahan juga jadi amalan pramugari Garuda Indonesia, manajer toko buku Gramedia, pengelola Entrepreneur University, dan korwil ESQ di berbagai kota. Dan benarlah, *we all are in hospitality business*. Boleh juga diplesetkan, *we all are in right business*. Jangan sia-siakan wasiat yang satu ini.

RIGHT POINT #11 HOSPITALITY



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

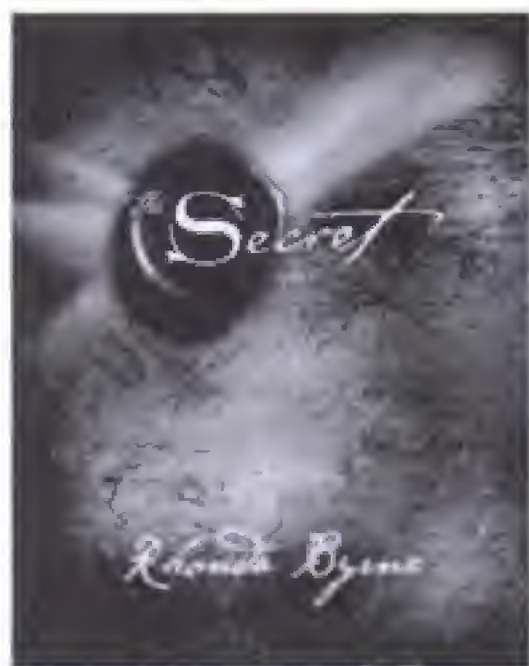


You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Apa yang menjadi *keyword* di sini adalah 'seakan-akan'. Ibaratnya, Anda sudah melunasi pembayaran di muka (syukur), meskipun Anda belum menerima pesanan Anda (doa dan harapan). Menurut Erbe



Sentanu sesungguhnya di level kuantum, harapan Anda sudah diproses. Bagi Anda yang Muslim, coba cermati surat Al-Fatihah dan adab berdoa secara umum. Apa yang harus Anda baca awal-awal? Tidak lain adalah lafal syukur, yakni 'alhamdulillah'. Kemudian? Barulah meminta. Saya perjelas, syukur dulu, baru meminta.

The Secret ajak bersyukur

Syukur Cara Kiri & Kanan

Syukur Cara Kiri	Meminta	Dikabulkan	Bersyukur
Syukur Cara Kanan	Bersyukur	Meminta	Dikabulkan

Di buku *Your Infinite Power To Be Rich* juga termakhtub, andai seluruh proses menuju kekayaan material, mental, dan spiritual dipadatkan menjadi satu kata, maka kata itu adalah 'syukur'. Makanya, kalau Anda disapa orang, "*Ente gimane kabarnya?*" jangan pernah dijawab, "Alamak, saya sedang susah!" Kendati Anda tengah



susah *beneran*, tetapi jawablah, "Luar biasa!" atau "Alhamdulillah, kabar baik!" Bukankah agama juga menyarankan begitu? Apa untungnya orang lain tahu Anda tengah susah. Salah-salah, orang bisa menyepelkan Anda karenanya.

Anthony Robbins dalam sebuah film

Kebetulan beberapa hari setelah bagian ini saya ketik, tiba-tiba saja saya jatuh sakit. Jangankan duduk, berbaring pun saya tidak bisa. Nafas saya tersengal-sengal. Seumur-umur, baru kali ini saya mengalaminya. Maka, berbagai cara saya upayakan supaya sembuh.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Tidak usah Anda pertanyakan benar atau tidaknya cerita tadi, karena seorang bocah di luar sana benar-benar telah melakukannya.

RIGHT POINT #12 GRATITUDE



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

gagah berani, sampai ke tangan Tuhan.” Begitulah sejatinya, di mana setiap individu mesti memperjuangkan hidup dan menemukan makna hidup. Dan ketahuilah, pemaknaan hidup merupakan salah satu inventori otak kanan.

Kembali ke Amerika. Harus diakui, dari segi materi, Amerika memang tiada tanding, tiada banding. Cermatilah *100 Tokoh Paling Berpengaruh dalam Sejarah* yang disusun oleh Michael Hart. Maka, Anda akan mendapati 71 tokoh berasal dari benua Eropa, 18 dari benua Asia, dan 8 dari benua Amerika. Sekarang Anda cermati pula *100 Merek Global Teratas versi BusinessWeek dan Interbrand*. Niscaya Anda akan dihadapkan pada data yang sebaliknya, di mana 51 merek

berasal dari Amerika, 37 dari Eropa, dan 11 dari Asia. Dalam hal ini, Amerika-lah yang pantas diberikan tepuk tangan.



LG, 1 dari 11 merek Asia yang teratas

Sekali lagi, dari segi materi, Amerika memang tiada tanding, tiada banding. Namun dari segi kebahagiaan? Dengan sedikit hiperbola boleh dibilang, ribuan tahun cahaya jarak yang mesti ditempuh oleh Amerika untuk mencapai kebahagiaan. Yah, begitu jauhnya. Mau bukti?

Lihat saja, Amerika dengan tingkat perceraian, sakit jiwa, dan bunuh diri yang luar biasa tingginya, apakah pantas disebut bangsa yang bahagia? Tolong dijawab! Bagi banyak orang, ini bukan sekadar mismanajemen kehidupan, melainkan sudah menjurus pada malpraktik kehidupan. Dan itulah yang sedikit-banyak menyebabkan Amerika untuk lebih memikirkan dan mencari makna hidup belakangan ini.

Itu yang berlaku di Amerika. Lantas, apa pula yang berlaku di Asia? Sebagai kolumnis di majalah *Marketing*, majalah *Pengusaha*, majalah *Nebula*, dan belasan media cetak lainnya sejak 2003, sering sekali saya menulis bahwa kebangkitan peradaban yang berikutnya akan terjadi di Timur. Menyimak proklamasi barusan, pastilah penduduk bumi akan berbondong-bondong mendemo saya. Ho-ho-ho, jangan salah! Rupa-rupanya, saya tidak sendiri. Senior-senior saya—Hermawan Kartajaya dan Andrie Wongso—juga bolak-balik mengungkapkan demikian. Bahkan senior-senior saya yang lain—



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

dari kekayaan akhlaknya. Itulah mengapa, *Tokoh Humor Nasional 1996* ini tidak ambil pusing tentang masa tuanya. Karena, menurut-



nya ia tinggal menunggu mati saja dan siap berangkat ke surga.

Dari manakah kita berasal dan ke manakah kita menuju?

Lantas, bagaimana dengan spiritualitas vertikal? Tenang, tenang. Ini tidaklah semuluk yang Anda bayangkan. *Beneran!* Lagi pula, ini penting. Penting sekali. Makanya, catatlah baik-baik. Bilamana aktivitas spiritualitas horizontal ditujukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti dari manakah kita berasal, ke manakah kita menuju, dan untuk apakah kita hidup, maka di situlah terpatri spiritualitas vertikal. Saya ulangi lagi, di situlah terpatri spiritualitas vertikal.

Kalau seorang profesional hanya memusingkan soal karier semata, berarti ia masih berada di tataran materialitas. Akan tetapi, kalau dia menjadikan karier sebagai sarana untuk menafkahi keluarga dan membantu sesamanya, berarti ia sudah berada di tataran spiritualitas horizontal. Lebih jauh lagi, kalau dia melakukan itu semua sebagai wahana untuk beribadah kepada-Nya, berarti ia sudah berada di tataran spiritualitas vertikal. Dan segenap manusia di delapan penjuru angin mengamini, inilah pemaknaan hidup yang tertinggi. Saya peringatkan Anda, jangan coba-coba membantah!

Hanya Untuk-Mu
Oleh: ANDALUS

*Aku mendambakan rahmat-Mu,
dia mendambakan rahmat-Mu,
kami mendambakan segala rahmat-Mu,
dan menantikan cahaya-Mu.*

*Wahai Tuhan semesta alam,
jalan lurus kami harapkan.
Satu jalan yang berlimpah nikmat,
dan bukannya jalannya yang sesat.*



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Istilah yang paling tepat dan akurat adalah, “Gunakan lajur kanan untuk mendahului.” Cukup jelas ‘kan?

Ketiga, sebagai pengangkat. Bermaksud, inventori kanan berfungsi untuk mengangkat inventori kiri. Nyata-nyata ini terlihat pada kreativitas, imajinasi, dan visi. Bukankah setelah ide, imajinasi, dan visi mencuat, barulah serentetan rencana dan strategi bisa muncul ke permukaan? Silakan Anda jawab sendiri.

Keempat, sebagai pelumas. Bermaksud, inventori kanan berfungsi untuk melumasi inventori kiri. Nyata-nyata ini terlihat pada gurauan, permainan, cerita, kiasan, desain, warna, visual, musik, dan keramahan. Bukankah tanpa itu semua, sebuah pesan atau produk bisa



terpental ditolak? Kalau Anda masih ragu-ragu menjawab, tolong buka lagi wasiat-wasiat sebelumnya.

*Seminar
13 Wasiat Terlarang!
Bersama Dhini Aminarti,
Jaya Suprana, dan
Aldi Taher*

Mengingat mayoritas individu, produk, metode, dan pola pikir masih sangat kiri, itu bermakna dunia membutuhkan kananisasi dengan teramat sangat. Camkanlah, kalau Anda berhasil menjadi orang kanan tulen, niscaya Anda akan menjadi sebutir batu permata di tengah timbunan batu kerikil. Dan apa-apa yang Anda sentuh akan menjelma menjadi sesuatu yang dahsyat—meletup-letup. Tidak jadi soal apakah Anda *entrepreneur*, profesional, politisi, seniman, atau apa saja. *It's your right to be right.*

Satu pertanyaan lagi. Benarkah pria Venus itu lebih berbakat dan lebih kanan daripada pria kebanyakan (baca: Mars)? Mungkin. Dan benarkah wanita Mars itu lebih berbakat tetapi lebih kiri daripada wanita kebanyakan (baca: Venus)? Mungkin juga. Paling tidak, itulah dikemukakan oleh sebuah literatur yang menurut pengamatan saya ada benarnya.

Kanan itu berfungsi sebagai pendahulan keutamaan, pengangkat, pelumas.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Jika Anda sudah membaca *10 Jurus Terlarang!* mungkin Anda akan berpikir, "Mestinya wasiat-wasiat ini muncul duluan, kemudian barulah jurus-jurusnya!" Pintar juga Anda. Memang, dalam *10 Jurus Terlarang!* yang saya susun selama lebih dari tiga tahun itu dijabarkan secara gamblang dan gampang bagaimana membumikan keunggulan-keunggulan khas otak kanan dalam aspek *self-development, team building, salesmanship, entrepreneurship, branding, dan spirituality*. Dengan kata lain, jurus-jurus tersebut menjadi semacam sekuel dari wasiat-wasiat di buku ini. (Sekuel-sekuel segala, seperti Harry Porter saja.)



114



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

- Janganlah cuma menumpuk keuntungan; cobalah memupuk hubungan.
- Janganlah cuma memohon; cobalah bersyukur.
- Janganlah cuma menjalani rutinitas hidup; cobalah merenungkan makna hidup.

Tip-Tip Khusus

- *Eight Game.* Pura-puralah menulis angka delapan tidur atau simbol ∞ di udara dengan tangan kiri dan kanan secara bersama-sama. Permainan sederhana ini bertujuan untuk menyeimbangkan syaraf motorik kiri dan syaraf motorik kanan. Cobalah dan teruskanlah permainan ini setelah sarapan, selama dua menit setiap hari.
- *Thumb Game.* Acungkanlah jempol tangan kiri dan kelingking tangan kanan, sambil menyorongkan kedua belah tangan ke arah kanan. Sebaliknya, acungkanlah jempol tangan kanan dan kelingking tangan kiri, sambil menyorongkan kedua belah tangan ke arah kiri. Permainan kecil ini bertujuan untuk menyeimbangkan syaraf motorik kiri dan syaraf motorik kanan. Cobalah dan teruskanlah permainan ini bersama teman-teman setelah makan siang, selama dua menit setiap hari.
- *Pattern Game.* Gambarlah pola-pola tertentu di atas kertas kosong, dengan tangan kiri dan kanan secara bersama-sama, ke arah dalam, luar, atas, dan bawah. Selain bertujuan untuk menyeimbangkan syaraf motorik kiri dan syaraf motorik kanan, permainan unik ini juga dapat menggali potensi visual. Cobalah permainan ini selama dua menit setiap hari, minimal 14 hari berturut-turut.
- *Specific Crawl.* Gerakkan tangan kanan serentak dengan kaki kiri. Kemudian balaslah, gerakkan tangan kiri serentak dengan kaki kanan. Idealnya, siku tangan menyentuh lutut. Iringi pula dengan lagu favorit. Selain bertujuan untuk menyeimbangkan syaraf motorik kiri dan syaraf motorik kanan, gerakan ini juga dapat membuat pikiran terbuka terhadap hal-hal yang baru.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

Maestro Lukis Indonesia

Right Side: Visual, Creativity, Humor

Semasa hidupnya, Affandi telah membidani lebih dari 2.000 lukisan, yang telah dipamerkan ke seluruh penjuru dunia, baik di Asia, Australia, Eropa, maupun Amerika dan selalu menghipnotis pecinta lukisan. Seniman yang memanggul gelar Doctor Honoris Causa dari University of Singapore tahun 1974 ini dalam melukis lebih sering menumpahkan langsung cairan cat dari *tube*-nya. Kemudian, ia menyapu cat itu dengan jari-jemarinya. Sepertinya ia

mengadon warna demi warna untuk mengekspresikan apa yang ia rasakan tentang sesuatu.



Tanpa banyak cincong, semua pihak mengamini bahwa pria kelahiran Cirebon tahun 1907 ini termasuk orang yang terdidik. Untuk generasinya, orang-orang yang mengecap pendidikan HIS, MULO, dan selanjutnya tamat dari AMS, terhitung minoritas. Ia adalah salah satunya. Namun, bakat seni lukisnya yang begitu perkasa membabakbelurkan disiplin ilmu lain dalam kehidupannya. Dan ternyata, itulah

yang membuat namanya tenar dan bersinar. Adapun perbendaharaan kanannya meliputi visual, kreativitas, dan gurauan.

Ketika republik ini diproklamasikan 1945, berbondong-bondong pelukis mengambil bagian. Gerbong-gerbong kereta dan tembok-tembok dicoreti tulisan, antara lain "Merdeka atau mati!" Kata



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



maka ia pun sering membolos, dengan alasan ia bisa membaca lebih banyak apa-apa yang disukainya dan menggesek biola. Menginjak usia 15 tahun ia keluar dari sekolah menengah di Munich, karena gurunya galak dan melarangnya nyinyir bertanya. Setelah dewasa, ia tetap saja bersikap begitu. Ia terus menganjurkan dan

mengajarkan, "Yang terpenting adalah tidak pernah berhenti bertanya." Seolah-olah ia *manut* pada petuah fisuf terbesar di Yunani Kuno, Phytagoras, "Kualitas hidup kita bergantung pada kualitas pertanyaan kita."

Einstein memasuki perguruan tinggi di Swiss dan menjadi warga negara Swiss tahun 1900. Menginjak usia 23, ia terpaksa mambanting tulang di sebuah kantor pencatatan hak paten di Bern, Swiss. Di sanalah ia mulai membesut sebuah karya ilmiah fisika yang ia kerjakan di sela-sela kesibukan. Pada tahun 1905 dia menyabet gelar Doktor dari Universitas Zurich. Anehnya, ia sempat gagal menjadi pengajar.

Dalam tahun itu pula dia menerbitkan kertas kerja perihal relativitas khusus, perihal efek fotoelektrik dan perihal teori gerak Brown. Hanya dalam beberapa tahun saja kertas-kertas kerja ini, terutama yang menyangkut relativitas, telah mengorbitkannya menjadi salah seorang ilmuwan paling orisinal dan paling disegani di muka bumi ini. Kertas kerjanya ini menumbuk dampak yang amat besar bagi perkembangan ilmu fisika modern, mulai dari teori kuantum, tenaga nuklir, sampai bom atom.

Akhirnya pada tahun 1915, rampunglah Teori Relativitas seperti yang kita kenal sekarang. Sebenarnya teori-teori ini merupakan dua teori yang berkaitan satu sama lain, yaitu Teori Khusus Relativitas yang dirumuskannya tahun 1905 dan Teori Umum Relativitas yang dirumuskannya tahun 1915, lebih terkenal dengan Hukum Gaya Berat Einstein. Teori-teorinya sangat kontroversial. Tak ada ilmuwan dunia kecuali Charles Darwin yang pernah menyulut situasi seheboh dirinya.

Menurut Einstein, "Dunia ciptaan kita adalah produk dari pemikiran kita. Itu tidak akan berubah tanpa mengubah pemikiran kita."



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



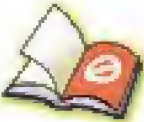
You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



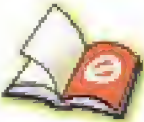
You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.



You have either reached a page that is unavailable for viewing or reached your viewing limit for this book.

13 WASIAT TERLARANG!

Selama 5 tahun terakhir, buku *Cashflow Quadrant*, *The Secret*, dan *13 Wasiat Terlarang!* telah mengubah ratusan ribu orang. Bukan kebetulan, otak kanan adalah gerbang menuju *Cashflow Quadrant* dan *The Secret*. Dengan kata lain, tanpa aktivasi otak kanan, mustahil menerapkan *Cashflow Quadrant* dan *The Secret*. Fakta pun membuktikan, kesuksesan itu 80% ditentukan oleh otak kanan. Celakanya, mayoritas orang kuat otak kirinya. Karena itulah mayoritas orang tidak sukses. Kitab ini adalah solusinya, yang membongkar tuntas misteri otak kanan, dilengkapi:

- *Right Test* senilai Rp150.000 untuk menguji otak kanan
- *Right Tips* senilai Rp150.000 untuk mengoptimalkan otak kanan
- *Right CD* senilai Rp35.000 untuk mengasah otak kanan
- *Right Consulting* senilai Rp500.000, konsultasi langsung dengan penulis

PERTAMA
DI ASIA

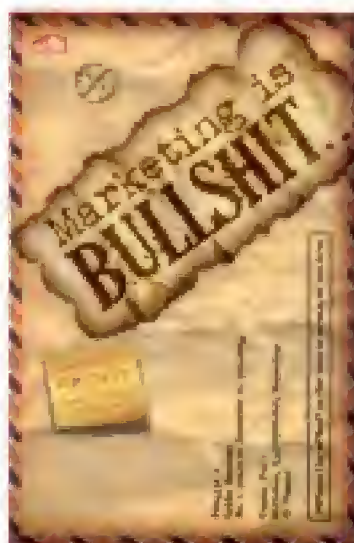
Jadi, kitab langka ini betul-betul urgen dimiliki *entrepreneur*, profesional, birokrat, dan seniman, yang ingin menghadirkan sesuatu yang dahsyat.

Ippho Santosa PhG



- Pembicara seminar di Indonesia dan Singapura.
- Penulis *megabestseller*, dengan apresiasi para pakar dari Amerika dan Singapura. Salah satunya ia tulis bersama Tantowi Yahya.
- Pengarang lagu, produser, dan novelis.
- *Entrepreneur* di bidang properti dan pendidikan.
- Mantan *marketer* di dalam dan luar negeri.

Ia adalah segelintir inspirator di Asia dengan rentang pengalaman sedemikian rupa. Apalagi di usia 20-an. Publik pun menyebutnya *No.1 Creative Marketer in Indonesia*.



www.ipp hosantosa.com

Penerbit PT Elex Media Komputindo
Jl. Palmerah Selatan 22, Jakarta 10270
Telp. (021) 5483008, 5490666, 5480888
Ext. 3311 - 3318
Web Page: <http://www.elexmedia.co.id>

BISNIS/PENGEMBANGAN DIRI

ISBN 978-979-27-2526-1



9 789792 725261

Code EMK235080757